



Torten sind ihr Leben: Anne Schultes mit Lebensgefährte Peter in ihrem Ladenlokal „Madame Miammiam“

TIPPS FÜR JUNGE EXISTENZGRÜNDER

READY TO START-UP?

Die Nase voll von Chefs und sinnloser Schufferei? Die geniale Geschäftsidee ist längst da, und es fehlt nur das Geld, um sie umzusetzen? PRINZ erzählt, wie andere Kölner den Weg in die Selbstständigkeit geschafft haben

Anne Schultes (33) ist Konditorin, geädelt durch eine Ausbildung in der Patisserie-Abteilung eines britischen Fünf-Sterne-Hotels. Und sie hatte einen Traum – von außergewöhnlichen Torten mit individuellem Touch. „Das eigene Geschäft hatte ich auch immer vor Augen“, erzählt die Süßwaren-Connaissieurin, „da fasste ich mir ein Herz und gründete einen kulinarischen Catering-Service“. Im Sommer 2005 war das, und „Madame Miammiam“ war geboren. Fortan belieferte Anne Schultes Hochzeitsgesellschaften, Firmen und Einzelkunden mit ihren luxuriös zubereiteten Konditorwaren. Die Aufträge wurden immer größer, immer mehr. Bis sie im Frühjahr 2007 expandierte und neben dem Catering-

Service ein eigenes Ladenlokal eröffnete (Antwerpener Str. 39, Neustadt-Nord, Tel. 94 99 85 19, www.madamemiammiam.de). Inzwischen hat sie sieben Mitarbeiter, die bei ihr als Teilzeitkräfte oder feste Angestellte tätig sind.

Annes Werdegang zur Unternehmerin ist eine Erfolgsstory, nach der sich viele sehnen, die unabhängig und ihr eigener Chef sein wollen. Doch nicht alle haben den Mumm, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Dabei gibt es auch in Köln viele Beispiele, die zeigen, dass sich der Mut lohnt. Die studierte Designerin Sabine Klar (32) etwa hat vor zwei Jahren „Fingerfilm“ gegründet, einen Verlag für Daumenkinos (www.fingerfilme.de). Mit ihren Flip-

books ist sie inzwischen in Buchhandlungen, Museumshops und Cafés quer in ganz Deutschland präsent – obwohl ihr Freunde und Familie anfangs von der vermeintlich abwegigen Idee abgeraten haben. Ein anderes Exempel stammt aus Ehrenfeld: Dort haben Frauke Schulz-Justen (31), Alexandra Richter (31) und Berenice Wahl (30), drei Freelancer aus der Filmbranche, vor kurzem den ungewöhnlichen Laden „Wohnzimmer“ eröffnet – ein kunterbuntes Sammelsurium aus skurrilen Geschenkartikeln, Retromöbeln, kunstbeflissenen Büchern und aus Mexiko importierten Exotik-Geschenkartikeln. In das Geschäft integriert ist ein unscheinbares Café (Körnerstr.

32, Ehrenfeld, www.sehnsucht-koeln.de/wohnzimmer.html). Ein Konzept, das offenbar ankommt: Die ersten Monate verlaufen vielversprechend.

EINE EINZIGARTIGE IDEE STEHT AM ANFANG

Doch wie geht man das Abenteuer Selbstständigkeit an? Was gilt es zu beachten? Woher kommt das Startkapital? Wer hilft? Worin sich die Jungunternehmer zunächst alle einig sind: Eine originelle, einzigartige Geschäftsidee muss am Anfang stehen – etwas, wodurch man sich von Branchenkonkurrenten markant abheben kann. Nicht weiter schlimm, wenn einen Bekannte und Verwandte erst ein-

FOTOS: STEPHAN FENGLER (1)

mal für verrückt erklären. „Fingerfilmerin“ Sabine Klar erzählt von ihrer Idee: „Hübsche Daumenkinos mit ästhetischem Anspruch – das gab es in Deutschland bislang kaum. Ich wollte auf die Wünsche meiner Kunden eingehen und zugleich meine eigene Kreativität einbringen.“ Und die Mädels aus dem „Wohnzimmer“-Laden? „Unsere Vorstellung war ein Geschäft, in dem ein Stilmix aus alter und neuer Ware ausliegt und das dabei eine gemütliche Atmosphäre ausstrahlt. So etwas haben wir bislang vermisst.“ Wichtig ist auch die richtige Einstellung: Besonders die ersten Monate bringen bürokratischen Aufwand, Stress und Ungewissheit mit sich. „Man muss mit ganzem Herzen an der Sache hängen. Nur so bleibt man inmitten des ganzen Trubels auch motiviert“, sagt Anne alias „Madame Miammiam“.

WOHER GELD NEHMEN?

Eine noch so schlaue Idee nützt gar nichts, wenn kein Geld zur Hand ist. Nur woher kommt das Kapital? Banken sind mit der Vergabe von Darlehen für Existenzgründer oft vorsichtig – gerade wenn es um exotische Einfälle geht. Staatliche Existenzgründerzuschüsse werden ebenfalls nur selten bewilligt. Bleibt die Alternative, Kapital aus privaten Quellen zu besorgen – heißt: eigenes Ersparnis anzapfen und Freunde um Leihgaben bitten. So haben es auch unsere Jungunternehmer gemacht: „Fingerfilm“-Inhaberin Sabine Klar beispielsweise hat in der Gründungsphase 10 000 Euro Privatvermögen investiert – Geld, von dem sie sich etwa einen Produktionsraum und eine Schneidemaschine geleistet hat. In den klammen Zeiten der Gründungsperiode griff Ehemann Toni der ehrgeizigen Gattin zu Hause finanziell unter die Arme: „Er hat mich durchgefüttert, als anfangs mein ganzes Geld fürs Geschäft draufgegangen ist.“

Eine Mischung aus eigenem Vermögen und Privatdarlehen war das Startkapital der Konditorin Anne. Eine Summe im mittleren vierstelligen Bereich kam dadurch zusammen. Viel Geld einsparen konnte Anne, weil sie die Backstube aus

CHECKLISTE FÜR EXISTENZGRÜNDER

Von der Idee zum florierenden Unternehmen: Was Gründer beachten und was sie tunlichst vermeiden sollten

Starker Wille und Stressresistenz

Eine Existenzgründung bringt hohe Belastungen mit sich: Eine 60-Stunden-Woche ist die Regel. Daher sollte Sie psychisch robust sein. Ein stabiles soziales Umfeld kann Sie zudem auffangen.

Die Idee muss zu Ihnen passen

Eine Geschäftsidee ist wertlos, wenn sie nicht Ihren Fähigkeiten und Vorlieben entspricht. Ein Ingenieur wird kaum eine erfolgreiche Modeboutique gründen, ein Grafikdesigner keine Unternehmensberatung.

Den Markt analysieren

Schätzen Sie Stärken und Schwächen Ihrer potenziellen Konkurrenz ein. Schauen Sie, welche Entwicklungen in Ihrer Branche zu erwarten sind. Leiten Sie aus diesen Analysen ab, worauf sich Ihr Unternehmen spezialisieren soll.

Chancen und Risiken abwägen

Erkennen Sie Chancen und schätzen Sie Risiken richtig ein. Erstellen Sie daher ein Best-Case-Szenario und ein Worst-Case-Szenario für Ihr Unternehmen. So sind Sie auf Erfolg und Misserfolg vorbereitet.

Eine adäquate Unternehmensform

Einzelunternehmen? Personengesellschaft? Oder doch Kapitalgesellschaft? Machen Sie sich darüber Gedanken, welche Unternehmensform am besten auf Ihr Vorhaben zugeschnitten ist.

Businessplan erstellen

Bevor Banken ein Darlehen vergeben, verlangen sie einen Businessplan. Darin sollte unter anderem ein Finanzierungsplan, ein Marketing- und Vertriebskonzept und eine Beschreibung Ihres Kundenangebots enthalten sein.

Nicht den Kunden vergessen

Überlegen Sie genau, ob Ihre Geschäftsidee auch den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Stellen Sie sich Fragen: Braucht er wirklich mein Angebot oder meine Dienstleistung? Welche Zielgruppe spreche ich überhaupt an?

Ein Finanzpolster einrichten

Manche Unternehmen melden in der Startphase Insolvenz an, weil Kunden ihre Rechnungen zu spät bezahlen – und das Unternehmen keine Geldreserven hat, um das Minus auszugleichen. Deshalb: Notgroschen in der Hinterhand!

Betriebswirtschaftlich weiterbilden

Vielen Existenzgründern mangelt es an kaufmännischem Wissen – was dazu führt, dass etwa der Umsatz unrealistisch hoch eingeschätzt wird. Das muss nicht sein: BWL-Kurse steigern Ihre Kompetenz!



CASTRO
DESIGNED FOR DESIRE



Drei Damen vom Wohnzimmer: Berenice, Frauke und Alexandra

eigener Kraft renovierte und hergerichtete – und dabei tatkräftig von ihrem Freund, einem handwerklich begabten Versorgungstechniker, unterstützt wurde. Ein Lebenspartner, der sich für die neue Existenz mit aufopfert, ist also auch in dieser Situation mehr als hilfreich. Bei den drei Frauen vom Ehrenfelder „Wohnzimmer“ funktionierte das Sammeln des Startkapitals dagegen nach dem Kollektiv-Prinzip: Frauke und Alexandra steuerten privat jeweils eine vierstellige Summe bei, und Berenice beteiligte sich, indem sie einfach Verkaufsware zur Verfügung stellte – mexikanische Accessoires aus ihrem Internet-Shop „Cosita Bonita“, den sie nebenher betreibt. Doch auch bei den drei Frauen floss der Schweiß: Zwei Monate werkten sie an der Instandsetzung der Ladenfläche, ehe sie schließlich im Juni dieses Jahres das Eröffnungsfest feiern konnten.

Wenn junge Gründer einmal in der Erfolgsspur sind, zeigen sich auch die Banken kooperativer: Als „Madame Miammiam“ das zusätzliche Ladenlokal aus der Taufe hob, stand ein Kreditinstitut zur Seite und stellte ein Darlehen über 20.000 Euro zur Verfügung.

LEARNING BY DOING

Mutig, erfindungsreich, ungewohnt – wie die Beispiele der Jungunternehmer beweisen, unverzichtbare Eigenschaften für Start-up-Willige. Essenziell ist jedoch auch ein Mindestmaß an wirtschaftlichem und organisatorischem Know-how. „Fingerfilm“-

Gründerin Sabine: „Sich bei Behörden anmelden, buchhalten, Steuererklärungen schreiben oder Mahnbriefe verfassen – daran kommt man nicht vorbei.“ Der Daumenkino-Verlegerin kam zugute, dass sie früher einmal eine kaufmännische Ausbildung absolviert hatte. Derartige Vorkenntnisse sind aber nicht zwingend notwendig: „Vieles kann man sich nach dem Motto ‚learning by doing‘ aneignen. Und für manches braucht man ohnehin einen Fachmann. Für Steuerangelegenheiten ziehe ich einen professionellen Berater heran.“ Anne von „Madame Miammiam“ konnte keinerlei ökonomische Vorbildung verbuchen. Abhilfe verschaffte ein betriebswirtschaftliches Coaching-Programm und auch die Unterstützung eines Steuerberaters. Auf sich allein gestellt waren dagegen die Betreiberinnen des „Wohnzimmers“ in ihrer Start-up-Phase. Was sich aber nicht als Problem herausstellte: „Zwar wussten wir gar nicht, worauf wir uns einlassen, aber die Blauäugigkeit hat uns nicht geschadet. Im Nachhinein stellte sich vieles als erstaunlich einfach heraus“, erinnert sich Frauke. Und Alexandra war überrascht über den reibungslosen Ablauf: „Für 20 Euro einen Gewerbeschein beim Gewerbeamten holen, sich dann beim Finanzamt als Gesellschaft bürgerlichen Rechts anmelden, und los ging's.“ Drei Monate ist ihr Geschäft nun schon geöffnet, und das Frauentrio ist zuversichtlich, dass ihr „Wohnzimmer“ zur festen Größe in der Ehrenfelder Shopping-Landschaft wird.

Philipp Wurm



Flipbiger Daumen: Sabine Klar mit ihren Flipbooks

JETZT MACH ICH MEIN EIGENES DING!

Nützliche Adressen für Kölner Existenzgründer

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER
Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln, Tel. 16 40-0, www.ihk-koeln.de

Sie ist Interessenvertreter von Industrie, Handel und Dienstleistungsgewerbe und daher auch wichtigster Ansprechpartner für alle Existenzgründer. Die IHK berät beim Sprung in die Selbstständigkeit, gibt Auskunft über betriebswirtschaftliche Weiterbildungsangebote und vermittelt Geschäftskontakte. Außerdem verfügt sie über Daten und Fakten zur regionalen Wirtschaft – etwa zur Situation bestimmter Branchen.

STEUERBERATER
www.steuerberatervermittlung.com,
steuerberaterscout.com

Es gibt sie wie Sand am Meer: Steuerberater haben eine gute Auftragslage und sind auch für die meisten Existenzgründer unersetzlich. Websites helfen bei der Recherche nach angemessenen Beratern – auch solchen, die sich auf die Unterstützung von jungen Unternehmern spezialisiert haben.

AMT FÜR WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln, Tel. 221-257 65, www.stadt-koeln.de

Auch die Stadt Köln hilft Gründern: Das Amt für Wirtschaftsförderung beantwortet Detailfragen zum Thema und zeigt Wege auf, wie man an Darlehen und Fördergelder kommen kann.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE
Postfach 30 02 65, 53182 Bonn, Tel. 01888/615 41 71, www.bmwi.de

Die Homepage des Wirtschaftsministeriums hält umfangreiche Informationen für Start-up-Willige zum Download bereit. Zusätzlich gibt es hier eine nützliche „Förderdatenbank“, in der aktuelle Förderprogramme des Bundes aufgelistet sind. Die Info-Hotline der Institution unter Tel. 01805/61 50 01 (12 Cent pro Minute) leiht zudem Anliegen aller Art ein offenes Ohr.

GEWERBEAMT
Willy-Brandt-Platz 3, 50679 Köln, Tel. 221-277 51, www.stadt-koeln.de

Hier wird das Unternehmen angemeldet, im Gegenzug erhalten Sie Formalien wie

den notwendigen Gewerbeschein. Das Gewerbeamt leitet die Anmeldung dann weiter an das Finanzamt, das Ihnen daraufhin die obligatorische Steuernummer zuteilt. Außerdem informiert das Gewerbeamt die Industrie- und Handelskammer und das Handelsregistergericht über Ihre Gründung.

MIBEG-INSTITUT
Sachsenring 37-39, 50677 Köln, Tel. 33 60 46 10, www.mibeg.de

Betriebswirtschaftliche Weiterbildungsangebote jeglicher Couleur: Von Fachdozenten durchgeführte Seminare wappnen Existenzgründer mit akademischem Abschluss für die Anforderungen des freien Marktes – unter anderem zu den Themen Management sowie Steuer- und Arbeitsrecht.

BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT
Luxemburger Straße 121, 50939 Köln, Tel. 01801/66 44 66, www.arbeitsagentur.de/koeln

Die Bundesagentur offeriert Beratungsgespräche für Leute, die sich selbstständig machen wollen. Die Berater geben Tipps und wägen ab, ob die Geschäftsidee taugt. Dabei wird auch geklärt, ob man einen Existenzgründerzuschuss erhalten kann.

KREDITINSTITUTE
www.koelner-bank.de, www.sparkasse-koelnbonn.de, www.commerzbank.de

Ob Sparkassen, Raiffeisen- und Volksbanken oder Privatbanken: Sie alle haben Finanzexperten, die Existenzgründer aktiv begleiten. Voraussetzung ist jedoch, einen Businessplan zu erstellen. Die Vergabe von Darlehen gleich in der Start-up-Phase ist rar.

NEUES UNTERNEHMERTUM RHEINLAND E.V.
Hahnenstraße 57, 50667 Köln, Tel. 226-22 22, www.n-u-k.de

Ein Verein, der junge Unternehmer mit Netzwerken und Know-how versorgt. Außerdem wird jährlich ein Businessplan-Wettbewerb für junge Unternehmer ausgerufen. Die Sieger erhalten Preisgelder bis zu 7.500 Euro. Der Verein organisiert zudem Lehrveranstaltungen für junge Firmenchefs und Start-up-Unternehmer.